# 食品安全实习周记范文

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-01-30

*实习是每个大学生必须面对和经历的过程，正确认识实习对大学生的意义，对以后的就业和工作都会起到非常有利的推进作用。下面是小编给大家整理的食品安全实习周记，欢迎大家查阅，希望大家喜欢!食品安全实习周记1带着新奇，带着憧憬，迈入了旺旺的大门。初涉...*

实习是每个大学生必须面对和经历的过程，正确认识实习对大学生的意义，对以后的就业和工作都会起到非常有利的推进作用。下面是小编给大家整理的食品安全实习周记，欢迎大家查阅，希望大家喜欢!

**食品安全实习周记1**

带着新奇，带着憧憬，迈入了旺旺的大门。初涉社会的我如一只出笼的百灵鸟，任何的一切对于我来说都充满了诱惑…初次登门便碰了颗钉子，什么叫门禁森严我算是体会到了，好在主管出来接我们了!但这也正体现了旺旺在管理方面的到位，心中不禁肃然起敬。在签完劳动合同并上交了一系列证件后人事部经理带我们去见了湖南旺旺的总经理徐孟镇先生，经过一翻的谈话心里暖暖的，感触很深，正规公司处理事情的方式就是不一样啊!在主管的帮助下我们顺利的办好了住宿证，宿舍在一条繁华的街道旁，这条街真像我们学校的那条哦，也算是对自己的一点安慰吧!毕竟在这个陌生的地方心还是会有点怀念曾经的。宿舍里很方便，最让我欢喜的便是它的热水供应非常充足，以后冬天洗澡就不用怕冷了。第二天上班时，主管给我们新进的三人开了个简单的会议大体安排了下以后的学习计划，因为没有套靴的缘故不能进前段了，我们便留在了后段的包装车间先熟悉下机械设备及其工作原理。车间的人非常友好也很热情，总是不厌其烦的给我们讲解着，这一天虽然我们的脚站得都起泡了但我们的心却是快乐的…接下来的几天我们一直在前段学习，其重点主要放在人际交往方面，毕竟在以后的工作上这是一个不可却少的环节…

**食品安全实习周记2**

一个多月已经过去，慢慢地开始习惯了一个人上下班的感觉，少了一份以往的嘻嘻哈哈，更多的是对于责任的思考，多么奇妙的感觉，也许这正是成熟的预兆吧!因为对于实际操作还不是很熟练，主管暂时也没给我安排什么任务，还是继续把我留在前段学习，而我则把自己学习的重点放在了糖度的测定与充填卷封这两块上。说句心里话，刚来时我觉得测糖度简直就是小儿科，毕竟在学校时早已滥熟于手了，真是不测不知道一测吓一跳，开始还以为是这糖度计质量不行呢，测定时画面模模糊糊的，怎么也找不到界线点，后来经主管的说明才知道原来是因为牛奶中所含物质成份过多，所以检测时干扰性很大。而在学校时我们一般都是检测的果汁或糖浆，其物质成份相比就少得多了，所以看起来特别清晰!对于糖度，我们的主要任务是测定出调配时奶液的糖度，使其固定在一定范围内，当奶液到达充填区时糖度为一标准值。若糖度过高便按相关比例加水，过低的话便按比加料!一旦检测失误，其对品质的影响将是无法估量的，从此我的身影便往反于调配于充填之间，现在熟能生巧这个成语我是相信了，经过这几天的努力总算测定起来心中有数!心里开始升起一股莫名的自豪，同时也暗暗地告戒着自己一定要再接再厉…还是那句话“吃得苦中苦，方为人上人”。

**食品安全实习周记3[\_TAG\_h2]**

这个星期差不多有一半的时间都留在了生产课学习。主要是学习卷封的构造、常出现的问题及其原因分析与改善措施，了解饮料厂常出现的一些问题点及防护措施，并看了些客诉样品等等。办公室位于饮料厂的二楼，挨着人力资源部，生产课位于饮料厂的二楼，在人力资源部与采购部的中间，是厂长、课长、主管等办公的地方。里面布置得非常幽雅，办公氛围浓烈，看着就有一股令人肃然起敬的冲动，挺喜欢窗台边那几棵小金桔的，朝气十足，不过还是有点想提议他们多摆几盆仙人掌，工作虽然很重要，身体更重要哦，小心电脑辐射啊!电脑平台上的资料很全面，如今一个月已经过去，又到换班时间了，我们新进的三人被分开了，我仍留在白班，他们两个跟着晚班走，心一下子变得有点孤单起来了，相处了那么久，每天一起学习一起讨论，突然的分开，真的有点不适应，看来以后得独自一人孤军奋战咯，在心里默默地加油吧!我们通常是上午在车间下午去生产课，这样一来，工作变得丰富多了，在这的圈子也在无形中扩大了不少，这几天我们过得很快乐，前面的少许压抑也已消失得无影无踪了，真的很感谢主管给我们提供了一个这样好的学习机会，在心里默默地庆幸着，同时也告诫自己一定要努力努力再努力，千万不能辜负了主管的良苦用心，同时也是对自己的负责吧!

**食品安全实习周记4**

上星期终于把糖度的事告以段落，这星期的主要任务便自然而然的落在了卷封这一块了，从此“死猪不怕开水烫，然道我还不如头死猪?”这句话便成了我的口头禅。我的学习任务主要分为三块，第一，得把中心温度为85至93未封口的奶液从每分钟500罐的输送带上取出，(一瓶每小时)这需要一定的平衡感与不怕烫的精神，刚开始练习时，心脏一直处于一种激烈的震荡当中，手伸出了又回回了又伸，始终处于犹豫阶段，也许这就是所谓的本能吧!不知道是不是本人天生平衡感强呢还是…反正经历了上刑场般的心里磨练之后竟然一次性成功，以后每拿每中，连边上的师父也夸我悟性高。第二块是在牛奶经卷封后，按其对应的轧头拿出六罐，其卷数还是每分钟500罐，也许这世界总会有点什么是与你相克的，也不知道是为什么，反正不管用什么方法我还是不敢拿，唉，真是冤家路窄啊!也只得把希望继托在以后了!第三块是对于拿出的这六罐编号检测，测量工具要用到螺旋测微器、游标卡尺和锤子。测量的项目主要有卷边宽度、卷边厚度、罐体高度、盖勾、身勾等，测罐中最难的便是拆罐了，拆罐时首先在底部敲道口子，然后沿着裂口撕一到两圈直至剩底盖与罐身相搭的部分。经过了一次又一次血的教训之后总算是学得差不多了!一星期的劳动成果，不多也不少，但还是得在以后的工作当中不断的磨合才是…再接再厉吧!

**食品安全实习周记5**

实习应该是每个大学生迈向社会的第一步。从理论向实践相结合的阶梯。这次实习是我第一次正式的实习，第一份正式的工作，所以第一天(5月14日)我非常早滴就向康师傅控股的顶园食品有限公司出发了。带着憧憬，坐上了轻轨，一开始以为公司在牛角沱，我们到牛角沱，发现没有找到，此时，庞老师正好打电话过来，告诉我们在大溪沟。最终到达了实习单位：康师傅顶园食品有限公司。

刚进公司办公室时，感觉人也不多，并不是像电视上面的一样那么多，那么整齐。公司布局分成了3个部分，每部分大概有十几个人。带着一丝的胆怯和兴奋和李所长介绍了一下我们。李所长叫来了直营的主管陈姐，让我跟着她学习。然后我就跟着她来到了3个部分中的一部分(直营部)，向陈姐说了一下我是重庆理工大学的实习生，她拿着公司的订货单让我坐到她身边，当时我就没那么紧张了。按类别陈姐给我介绍了公司的主要产品种类及产品的规格，产品主要分为3+2、酥松、蛋卷、夹心球、妙芙蛋糕等系列。每个系列又有好多规格的产品，又分为不同的重量、不同的口味，形成差异化，满足不同的消费者。大致熟悉了一下公司的主要工作流程。主要是理货员上货、理货、统计缺货。然后公司订货，我们在办公室就是统计一下，各个超市的订货，统计规格、数量。大致熟悉了流程之后，陈姐也没给我安排更多的工作，我就看了一下大家都在干吗，基本上都在处理各种单据。有企划部门，专门搞策划，搞促销。另一个部门是经销部，对象是经销商，各个其他的中小型超市，比如我们学校的撷智超市就是他的直接对象。

今天的所见所闻使我对销售的理解更深了。公司直接面对终端客户，比如直接为超市提供上货、理货、整货。替代率超市的员工的一些智能，为超市和顾客提供了更好的服务。方便了超市和顾客，大超市先发货然后付款。企划部门帮助超市做活动，促进超市内产品的销售。增加销售额，给超市带更多的利润。从终端促进销售，而不是仅仅把货物从公司向超市的库存转移，促进消费者消费。使我跟好的理解了快消品的销售理念，和销售方法，更了解了什么叫真正的销售。

第二天6点多就起床了，到那儿的时候办公室的门都没开。今天蔡姐让开始让我尝试着处理订货单，统计沃尔玛订货的规格和数量，然后把数据填在公司的订货单上面，以便发货。下午就是把这也订货单统计在一个一表通的程序上面，自动生成各个超市订货的规格、数量、单据、总金额等数据。

今天我学到了跟多。经销那边和我们这边稍微不同的是，经销商先付款后发货，而我们直营这边先发货，后付款，所以我们这边要后面追款。在处理单子的过程中，我发现各个部门都是相互联系的，并不是单独的。比如说我们这边订货的多少，和企划部门的活动有紧密的联系。企划部门做活动效果明显的时候，我们直营这边的订货量就越大，成正相关。而企划部梦做活动也离不开直营部门，直营部门的理货员负责实施促销，理货员的执行力度直接影响活动的效果。而且活动的执行及策划都离不开财务部门的支持。每个部门内部的团队，各有各的职责和分工，相互合作，相互协调，把部门内的工作做完。各个部门积极的沟通和合作，有条不紊的进行，增加销售额，增加公司利润。

第三天和前两天一样，所在开了个早会，所有人员站起来喊公司经营理念，团队精神。报告今天的考勤、工作安排。然后各个部门开始紧张而又有条不紊的工作。所长今天让我准备下有关office的知识，让我和他们讲解一下大致的批量处理数据的方法，提高他们工作的效率。当时我就好开心觉得终于有用武之地，有发挥的地方了。下午主要是看着蔡姐坐拿个6月份的销售预估，练习了下一表通。还有5月份(上中下旬)的预估及达成情况。

今天我发现书本上学习的知识和现实中的差距并不是很大。一个团队的要善于发挥，引导、控制等功能。必须有专业技能、知识技能、沟通能力，用人之所长。善于发现员工的优势，知人之长。通过引导、安排来发挥他的长处，这样才能提高工作效率。通过培训来挺高员工的综合素质，有敏锐的眼光善于抓住机会，利用机会，发挥团队的优势，合作的力量。使团队的各个员工和谐、合作。形成壹加壹大于贰的力量。给员工明确的任务，明确奖罚制度。做好配额工作，根据员工的能力公平的进行配额。而且要留有余地，尽量有一个可以回旋的余地。我觉得做事情要提前进行计划，留有回旋的余地，这是今天学到的最重要的一点。

在办公室里就这样做了10天左右的单据处理，基本上把这些都能独立完成了。到5月24号的时候，陈姐安排我跟着钟姐去超市学习陈列。在车上钟姐和我聊了会家常及公司里的一些不满。钟姐比较内向，不善于表达，但是主管陈姐比较外向，声音高，嗓门大，说话比较直。钟姐说平时工作挺累的，但还是尽心尽力的完成了，有时候甚至做到晚上才回来。但是还是达不到陈姐的要求，经常被骂。平时还要帮业务代理处理完订货单，排好货之后才能去超市理货。而办公室里的业务代理平时早早简单的处理了单子就下班了。而且工资待遇不一样，自己才1000多点。而业务代理竟然3000多元，平时还要受莫名其妙的气。从心里上不能接受，所以决定辞职。但是当天钟姐还是认真负责的把我带到超市，给我讲一些陈列的基本知识，比如说陈列的原则。公司规定，产品的正面要正对走廊，而且有赠送等标识也必须放在靠近走廊的地方。货物要按系列放在同一列，或者行，以便顾客购买。货物摆放要按先进先出的策略，先进指前面没有卖完的老产品，这次放的产品放在上次没有卖完的产品的后面，顾客购买的时候一般都是先拿前面的，防止老产品的堆压，产生临期品或者过期产品。

这天可以说学到了很多做人做事的道理。理论和实践慢慢的结合了起来。首先现在是信息社会，沟通起着至关重要的作用。做人要有认真的态度，己所不欲勿施于人。认认真真的做好自己的本职工作，出现问题时，从自身找原因，找缺点。与相关的人员主动沟通，请教别人指出自己的缺点。虚心学习，接纳别人的意见。作为一个必须学会如何管理和引导员工，使员工积极主动的做好本职的工作。还必须具备较强的沟通能力，及时发现员工存在的问题，并帮助其解决。要会用奖励和惩罚制度结合来激励员工。做到公平对待每个员工，工作上积极带头，起到模范的作用，通过满足员工的需求来提高员工的工作积极性和工作效率。在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。所以一定要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。我在这方面得益于在学校学生会的长期的锻炼，使我有一个比较和谐的人际关系，为顺利工作创造了良好的人际氛围。做事方面一定要肯做认真做，不能眼高手低，现在就是感觉自己高估自己，觉得自己什么都能做，什么都会做，理论上都懂，但是真正动手操作的时候，才发现很困难，甚至做不了。有时候有些事情可能单调无聊，机械而重复，但是又必须去做。这就是为什么同样的工作，不同的人做结果却不同。总的来说态度要端正。

就这样单调而重复的做了一个周左右，到6月11日，我们直营组在企划部们的帮助下开始进行买赠活动。由于去年给大超市催货，送了很多货，而且由于比同类产品价格高了很多，导致各个超市里有很多11年7、8月份的产品。实际也就是库存的转移，导致产生很多临期品(马上到期)。所以公司决定买3+2饼干实行买3送1，妙芙蛋糕买2送一盒伊利纯牛奶。每天都提着4件饼干或者纯牛奶去超市做赠品活动，到了超市还要通过超市收货部。先把超市的临期品数量种类统计出来，然后在收货部贴赠品贴，把产品条码贴住，以免一些超市做小动作。就这样重复的一直做到实习结束，快结束的时候在超市还见到了因为产品的规格放错位置，导致和标价不一致，从而导致顾客与售货员直接的争执。

近2个周的赠品活动，出入各个超市，见到了各个超市的各种特色，有的空间大，比如沃尔玛、王府井、人人乐;有的空间窄，比如重客隆、永辉。有的货架高，比如沃尔玛、人人乐。有的货架低，如卜蜂莲花。等各有个的特色。对超市和百货的区别，货物的陈列等有更深切的理解。无规矩不成方圆，各个公司有各自的规定，必须建立明确的奖惩制度。同竞争者直接的斗智斗勇，在价格、质量、种类上寻求自己的优势，进行价格战等竞争战略。快销品的促销活动一定要快准狠，一步到位，降价就一次性降。尽快把临期品促销完成。感觉公司送奶获得与我们学的理论知识有很多联系。与顾客的需求相联系，寻求顾客的不同需求，寻找满足这些需求的公司，形成战略联盟。 style=\"color:#FF0000\">

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！